

知っておきたい！

コロナ時代の悩ましい  
不動産解決  
3つの成功例と  
3つの失敗例  
解説早わかりBOOK

首都圏版



シーエーシー不動産  
Creative Asset Company

コロナ時代の悩ましい  
不動産の解決

# 知っておきたい 3つの成功例と 3つの失敗例

首都圏版



シーエーシー不動産  
Creative Asset Company

首都圏が遠いところにお住いの皆さま  
シーエーシー不動産の小林です。

この度は、  
コロナ時代の悩ましい不動産解決  
知っておきたい3つの成功例と  
3つの失敗例

をお取りいただきましてありがとうございます。

コロナ時代に入りまして、  
不動産市況は地域ごとに、  
住宅、オフィス、店舗、ホテルなど建物の種類ごとに、  
大変複雑な様相を呈してきました。

実際のところ、私たちプロであっても、  
人それぞれに事実の捉え方が違ったり、  
情報を重く捉えるか軽く捉えるかにより、  
アドバイスの内容が変わってきています。

リーマンショックで心に深い傷を負い、  
「今回の経済情勢の変動は一体どういうことになるのか？」と  
しっかりとウォッチしてきた不動産コンサルタントの私が  
今後の皆様のための有益な情報として1冊にまとめました。  
ぜひご覧いただきたくどうぞよろしくお願い致します。

(株)シーエーシー不動産  
小林 俊広

# 3つの成功例と3つの失敗例

① 成功例（リフォーム編）

② 成功例（売却編）

③ 成功例（賃料増額編）

④ 失敗例（土地活用編）

⑤ 失敗例（売却編）

⑥ 失敗例（売却編）

おまけ（私の資産入れ替え編）

不動産の処理を解決していく中で、  
実際にご相談いただいた内容から  
参考になりそうな成功例と失敗例をピックアップして  
ご紹介できればと思います。

今後の皆さまのご判断の参考にして頂ければ幸いです。

小林 俊広

株式会社シーエーシー不動産 代表取締役

慶應義塾大学商学部卒  
ダイキン工業(株)、(株)オリックスを経て  
不動産開発会社、不動産アセットマネジメント会社に勤務  
不動産業界に20年超 6年前に独立

不動産鑑定士  
MBA  
宅地建物取引士  
ファイナンシャルプランナー



私の自己紹介ですが、  
ダイキン工業(株)、オリックス(株)勤務を経て、  
不動産開発会社、不動産アセットマネジメント会社など  
不動産業界に20年超関わっています。

(株)シーエーシー不動産を設立し6年目となります。  
不動産取得・事業開発・売却・賃貸管理・仲介・鑑定業務を行ってきました。  
価格・賃料・建築費等、不動産の各種相場に精通しております。  
不動産鑑定士・MBA・ファイナンシャルプランナー・宅建士等の資格を有しています。

分野に偏らない各種不動産セミナーを行っており一般経済にも深く精通しています。

- ・不動産の査定評価件数 5,000 件超
- ・ビル・住宅等開発総額 50 億円超
- ・不動産資産管理総額 500 億円超

などの実績があります。

## ① 成功例（リフォーム編）



こちらは東京都内の住宅地にある、30年以上経過しているビルの例です。  
鉄骨の3階建てです。1Fは店舗に賃貸中で、2Fと3Fが自宅でした。  
2Fと3Fは一人で住むには広すぎる面積でした。

ご主人に先立たれ、ローンが残ったまま奥様にはお子様はおらず、  
独り身の状態でこのビルを引き継ぎました。  
びっくりすることに3Fから雨漏りが生じていて、  
晴れた日でも2Fと3Fがジメジメと湿った状態でした。

そんな状態でありながら奥様は日々の生活に忙しくて環境の改善がままならず、  
もう売却してしまうか建て替えるかということを考えておられました。

私に相談があったそのタイミングでは、売却・建て替え・リフォームのどれもが解決策になりえる状態でした。

整理していくと、

- ・売却をすればローン返済をしたうえで現金が2000万円ほど残る
- ・建て替えれば残っているローンに加えてさらに新たな建築費としてローンを組む必要がある
- ・リフォームをすればリフォーム費用がかかるが雨漏りを解決できて家賃収入が得られる可能性がある

という状態でした。

## ① 成功例（リフォーム編）



このかたにとっての最終的な解決策は「リフォーム」となりました。

その理由ですが、

- ・鉄骨がしっかりしていたことがわかり外装工事・内装工事をすれば解決ができると分かった。
- ・（奥様の性格面につき）浪費癖があり売却して現金を手に入れば瞬間に使ってしまう。  
賃貸経営をして家賃で入ってくるなら月々の収入なので浪費してなくなることはない。
- ・2Fと3Fを賃貸することで収入アップが見込めリフォーム代も賄える

このように、お客様の事情を考えた結果から、適切な回答が導き出されました。

もしもご主人が無くなった際にローンが無くなっていたり、すでに自宅部分を賃貸にしていたなら、建て替えや売却という選択肢もあったかもしれません。

不動産そのものだけではなく、所有者の環境によって答えが異なるという典型的な例でした。

結果としてこのかたはリフォームを選択したのですが、当社の提案により（次頁をご覧ください）、

- ・リフォームに1000万円（諸経費込みで1300万円）が必要
- ・2F3Fの自宅部分を賃貸にしたので月収18.7万円のアップ
- ・自分の引っ越し先として家賃10万円が必要
- ・リフォームローンの借入れとともに従前のローンを見直したので月々の負担が変わらずに家計が改善という形となりました。

既存の建物ローンが2700万円残っておりまして、あわせて4000万円のローンです。

これら全てを20年間で返済することとなりました。

（次頁に続く）

## ① 成功例（リフォーム編）



既存ローン約2700万円に追加でリフォームローンを組んだ計算。  
見直しにより全てのローン返済は20年で完了する前提。

このローン期間（20年）で計算すると、

リフォーム前では毎月の収支がマイナスであるため

20年間で1608万円のマイナス支出、

リフォーム後では家賃収入アップとローンの見直しの効果により

20年間で816万円のプラス収支となり、

差額としては、20年間で

$1608 + 816 = 2424$ 万円の収支改善が得られることとなりました！

なにより安定して日銭が入ってくるところに安心感があります。

適切な選択であったと思います。

実はこのリフォームのあとにコロナ禍の影響を受けて、1階の店舗の家賃が時々入金されなくなってきています。

もしもここでリフォームをしていなければ

家賃収入はほとんど入らなかったといえます。

リフォーム時点でコロナが発生することなど夢にも想定できなかったわけですが、

キャッシュインフローを強化しておくことは、リーマンショックの時と同様に、

不景気の流れの中ではとても大切に堅実な「守り」と言えます。

売却してしまえばそのようなリスクもなく「逃げ切り」だったといえるかもしれませんが、

このかたは、もともと手元にたくさん現金があつてはならない方でした。

やはりリフォームの選択が正しかったといえます。

## ② 成功例（売却編）



次は、会社で保有していた大田区のマンションについての相談例です。  
現在の社長が先代から引き継いだものだそうです。会社の寮として使っていました。

先代の社長はかなり不動産が好きだったらしく、  
昔は会社で多くの不動産を保有していらっしゃったようなのですが、  
現在はこのマンションだけになっていたそうで、  
それも従業員が出ていって空き家になっていたそうでした。

大変まじめで熱心な社長でいらっしゃいます。  
本業は舞台の特殊効果の装置メーカーです。

このマンションについて、最初はリフォームしてまた賃貸をするようなことを  
お考えでいらっしゃいました。

ですが、同じ大田区とはいえ、  
本業の工場がある場所とはやや離れており相乗効果もなく、  
また、リフォーム関連にエネルギーを費やすことが  
このまじめな経営者さんにとってそれほどメリットのあることとも思えず、  
きっぱりと現金化することをお勧めしました。

得てして言えることですが、不動産を購入した人にとっては  
その不動産はとてま価値と意味があるものなのですが、  
相続したり会社を承継したひとにとっては、  
「なんでこんなものがあるのか？」とか  
「借金もびっしりくっついていないか？」

といったように、負の資産としてとらえられることも少なくありません。

この「感情の違い」は簡単に否定できるものではなく、  
もしも「先代の思いを引き継ぐんだ」と考えなくてもよい環境にあるかたは、  
ぜひ自由な発想で解決をしていただきたいと思います。

それだけ現在の外部環境は大きく変化しています。

その決断こそが会社にとっては新しい事業創造の原資になることもありますし、  
個人の方でも先祖代々に顔向けができないというマイナスなことではなく、  
新たな時代に新たな人生を切り開くプラスの決断とすることができます。

このご決断のタイミングではコロナはまだ影響がありませんでしたが、  
実はこのマンションを購入した不動産業者は転売をするときに  
ちょうどコロナの影響を受ける直前であったこともあり、  
ギリギリ何も影響を受けずに売却をすることができました。  
もう少し遅かったら減額の波に飲まれていたかもしれない、  
ということでした。

さて、この経営者さんは大変潔くご売却の決断をされて  
新たな一歩を進んでおられます。

先ほどのリフォームのかたと同じようにリフォームか売却を選択する局面にありながら、  
①ではリフォームを選択し、  
②では売却を選択し、  
それぞれ幸せな結果を残しています。

不動産にもよりますが、ご所有者さんの環境にも依存することをお分かりいただければと思います。

私たちがお客様のお話しをしっかりとよく聞く必要性がここにあります。

### ③ 成功例（賃料増額編）



※写真はイメージ図です

次の例は、土地活用して建てた介護施設を運営されているオーナーのお話しです。

東京都練馬区にある大型の介護施設を運営事業者に長らく賃貸しています。

ちょうど 20 年が経過するタイミングを迎え、

介護施設事業者との契約をどうするのかというタイミングでした。

もしも介護事業者が撤退をするとなると

建物とローンが残されて家賃が入ってこなくなるというリスクがあった一方、

介護施設事業者側は施設の稼働率が高く、

地域のニーズにも合致していて撤退の意向はまったくないという状況でした。

実はオーナーはこのタイミングで、

これまで安かったであろう家賃を値上げすることを考えておられました。

そこでどのような取り組みをすれば家賃を上げられるかを相談に来られました。

このオーナーがとても賢かったのは、常に介護事業者とのコミュニケーションを忘れず、

修繕の希望があればすぐに対応したり、定期的な挨拶もかかせなかったということでした。

20 年が経過する直前のときも施設内のエレベーターの交換費用の負担に応じてあげるなど、

大家としての役目をしっかり果たしておられました。

家賃の値上げの交渉を始めることができたのもこのような日々のやり取りがあったからこそでした。

介護事業者側は収入の減少などを主張してきましたが、

明らかに相場から見ると安めの家賃設定でした。

その安い賃料を20年間我慢してきたという主張にはかなりの説得力があったため、今後の修繕体制の見直しとともに賃料増額交渉を結実させることができました。

大家と店子。昔からこの関係性は変わりません。

持ちつ持たれつですから、いつでも困ったときには助け合えるような関係を作っておくことがお互いのためでもあると言えます。

こちらのお話しもコロナの影響を受ける前に賃料の増額が終了していました。もしもこの交渉がコロナ禍に突入していたらどうなっていたでしょうか？

介護施設は基礎疾患に課題を抱える方が多く住んでおられるため、一般のマンションやオフィス、店舗などに比べても、施設内への出入りは極めて厳格です。

したがって、介護施設事業者側はそのコロナ対策のオペレーションに必死でありまた、賃貸条件の見直しなどに対応できなかった可能性も十分にあります。

「いまはそれどころではない」ということになっていたかもしれません。、実際に「リモートワーク中です」といった連絡や「本社の人間は施設に入れない」といった不便なお話しもありました。

「放置せずにできるときに適切な処理をする」  
このことを痛感させられる良い例のように思います。

## ④ 失敗例（土地活用編）



※写真はイメージ図です

ここからは失敗例が3つ続きます。

千葉県のご所有者様の例です。

先祖代々の土地をご相続されており、娘さんが1人。

約500㎡の敷地に先代からの建物が2棟建っています。

親戚の目があるためこの土地を売却することは難しく、

おのずと土地活用を考えることになりました。

〇〇建設や●●建託など、いくつかの建築会社や工務店のお話を聞き、

最終的には大手ハウスメーカーにお願いし、賃貸マンションの建築をお願いすることとなりました。

ですが、時間をかけて建物を建て、

しばらく経過したところで当社に連絡がありました。

お金がどんどん出ていくと言うのです。

事業計画を見せていただきました。

当初の計画案では

家賃収入から経費を引いた純利益に対して元本と金利の返済額がほぼ同じでした。

事業収支としては「トントン」だったわけです。

ですが、建築途上から追加費用が何度となく嵩んでしまい、最終的には当初の建築費に対して10%ほど

大きくなってしまったというわけです。

その結果、最終的に銀行から借りる金額が大きくなった結果、返済額も純利益を超えてしまうことになり、

毎月毎月手出しをしながら賃貸経営をするということになってしまったとのことでした。

いったい、どこに問題があったのでしょうか。

いくつか考えられます。

- ①家賃レベルがそもそもそれほど高くないエリアだったこと
- ②事業収支が「トントン」というレベルであれば事業として踏み切るべきではなかったこと
- ③ハウスメーカーや銀行の言うことを鵜呑みにして事業に踏み切ったこと
- ④事業の妥当性を相談できる相手がいなかったこと

です。

賃貸経営のなかでも、先代から引き継いでいて土地を買わなくてもいいかたの土地活用は、土地の取得費用やローンがかかりませんので、一般には当然に事業収支がプラスになり、ある程度「おいしい」状態になっているのが普通です。

ですが、そもそもそれほど賃料の強い立地ではないところでかなりの建築費を求められると「おいしい」レベルにも到達しないという悪い例といえます。

上記のように日参する営業マンに口説き落とされて、無理な賃貸経営を強いられるかたは後を絶ちません。営業マンは毎日この仕事をしており相当な情報量を持っているのに対し、一生に一度、賃貸経営をするかしないかの消費者側とは圧倒的な情報格差があります。

営業マンの言うことをそのまま鵜呑みにすると口車にのせられて大変なことになってしまいます。

ぜひとも専門家の意見を聞きながら事業化を慎重に検討して頂きたいと思います。

## ⑤ 失敗例（売却編）



次は、ある埼玉のメーカーのオーナー経営者の例です

この会社は都内に築年の古いビルを 1 件所有しています。

それは先代の社長が取得したというものでした。

一部は賃貸をしていましたが、そのテナントも退去し、

2 フロアばかりを自社で使っている状態でした。

あまり面積は大きくなく、自社で使わなくても賃貸で借りればよい程度の広さでした。

代々脈々と伝わるこのメーカーの社長はこの古いビルにつきどのようにしようかずっと迷っていました。

知人のルートをたどり当社に相談が来たというわけです。

約 2 年半前のことでした。

社長は自社の商品が斜陽産業であることを自覚し、

常に新しい商品の開発や販売方法、マーケティングなどの刷新を考えていました。

ですが不動産についてはほとんど手付かずの状態でした。

私は今後の会社のスタンスや方向性をよくヒアリングさせて頂いたうえで、

この先代からの築古のビルについて、

リフォームや建て替えにより賃貸経営の継続をするのではなく、

売却により現金化し、

その資金で新規の商品開発や人材の採用活動などに注力することを強く勧めました。

その根拠として、オフィスから賃貸マンション等に建て替えを行ったとしても

土地面積が決して大きくはなく賃貸面積を拡大できないこと、

および会社としては決して大きな事業の柱とはなりえず、不動産事業に人的資源を投下するよりも本業に集中すべきであると判断したからでした。

なお、リフォームを行って延命する案も検討しましたが、オフィスニーズの弱い当該エリアにおいて、小さな面積の区画では、新しいオフィス需要を取り込むには競合に劣ってしまうという判断をしました。

この判断の過程には、不動産に関する各対策方法の優劣、およびオーナー側の会社の経営方針や内部環境・外部環境の理解が欠かせませんでした。

私からの説明をご納得いただいたうえで、重い腰を上げて売却の意思決定を頂きました。2019年の秋口のことでした。

当社では2018年のころには「かぼちゃの馬車・女性専用シェアハウス」の破綻やその原因となった「スルガ銀行の不正融資」に端を発して金融機関の融資体制が厳しくなる話を伝えていました。

また、2019年初頭には米国と中国の貿易不均衡・貿易摩擦のリスクをお伝えしていました。

さらに、2020年の年越しの際にも「景気が不透明になっています、年を越せばまたよからぬことが起きたりするのでご売却はお早めに」とずっと急かしていました。

そんなおり2020年2月に新型コロナウイルスが到来しました。私はまだ春ぐらいの間であれば「売りぬけるはず」と整理をしていて、4月末のころにはなんとか売却先も見つけてきて、契約直前の段階に至りました。

ですが、売主側のとある事情から契約手続きをゴールデンウィーク終了後にしたいという要望があり、さらにその後、売主側の事情で、売却を取りやめにする事態となりました。

その理由は、「本業にまつわるダメージが生じたため、いったんすべての資産の処理を凍結する」という判断でした。

買主側の関係者は「コロナの事情であることはわかるがコロナ禍にて契約手続き直前まで進めてきていたのに納得がいかない」との見解でした。

さて、お話しは以上ですが、この判断の何が「失敗例」になるのでしょうか？

この社長は売却の意思を固めたあとも、何度か取り組みを踏みとどまったり、自分や親族が体調を崩したという理由で売却手続きの推進を保留されたりしました。

もっと早い段階で売却するチャンスがあったにもかかわらずです。

この古いビルは家賃も稼いでおらず自社利用も部分的であるため  
会社にとっての生産性がほとんどありません。

事実上放置状態であるところ、

それを脱却する意思決定をしたにもかかわらず、また放置状態に戻ってしまったのです。

ご本人にお聞きすると、「ここで培ってきたネットワークも踏まえてもう一度見直す」とのことでした。

それはそれで間違っていないのかもしれませんが

この資産は都心にあるのでそこそこの資産価値があります。

にもかかわらず、建物が最適な状態になっていないため、何も稼ぎ出していない状態です。

この資産価値の放置をもって失敗と言わずなんというのでしょうか。

コロナ禍になりリモートワークの機会が多くなったため、

小型のオフィスニーズはかなり減少してしまいました。

ますますオフィステナントの誘致は厳しくなっています。

経営は時間軸で考えることがとても大切です。

働いていない資産は時間を浪費していることと同じです。

とても残念な終わり方といえます。

時代の潮流にのって思い切って意思を決めて行動に出ることが大事です。

時代のタイミングに乗り損ねないようにしましょう。

## ⑥ 失敗例（売却編）



神奈川県横須賀市にお住まいのかたのご実家のお話しです。  
ご実家を売却したいのだがいくらぐらいですか？という査定依頼でした。  
京浜急行線の駅を降りて約 15 分の、いわゆる山の上の一戸建てでした。

この家にたどり着くには里道を歩いて上って行かなくてはなりません。  
車でも直接家の前にはいきませんし、自転車も入っていきません。

横須賀にはこのような不便な立地の土地が至るところにあります。

都心ならまだ利用価値があるのかもしれませんが、  
既に横須賀のこのエリアは人口減少がはっきりとしていて、  
しかもアクセスが不便ですので、使いたい人も買いたい人も現れません。

通常であれば、  
せめて駐車場として貸したり資材置き場にするといった土地のままでの利用方法を提案するのですが  
徒歩以外にアクセス方法がないとすると、本当になんともなりません。

回答としては、  
「ご売却は難しいです。ご利用になられないようでしたら  
なんとか賃貸して賃料を稼ぐことが一番得策です」  
という、かなりせちがらい回答となってしまいました。

さて、所有者のかたはどうすればよかったのでしょうか。

現在ですが、日本にはこのような現象がいたるところに生じてきています。

これほど不便でなくてもバスで 20 分ほど走った先にある、  
数十年前に開発されたニュータウンの一戸建てというのはその典型例です。

そのようなエリアは土地が広いので、自分の子供たちが一緒に住むかもと考え  
3 世帯同居も視野に入れた立派な建物だったりするのですが、  
残念ながら時代とともに若い人たちは郊外には住まなくなり、  
そこまでの構えは必要ではなくなってしまいました。  
高齢化とともに住む人が減少してきているのです。

このようなエリアの土地建物は急激にニーズが冷え込んでいます。  
もしもまだ値段がつくのであれば、今すぐにご売却をなさってください、というのが私のアドバイスです。

この横須賀の例は、10 年前に売却を考えていれば現金にすることができたかもしれませんね。

街が急激に変化しているということが出来ます。

私は首都圏のこのような例を国道 16 号線の外側の資産が危ないという意味で

「国道 16 号線不動産問題」  
と呼んでいます。

なお、もしも一生そこで暮らすのであれば損をしたということにはなりません。  
売却価値よりも利用する価値のほうが高いからです。

つまりは所有する側がどのような考えで資産を持つのかを整理することが  
とても重要になります。

実は、コロナの影響を受けて、  
実際に都心から郊外に移り住むことにしたとか、  
都心で買うつもりだったが郊外で親の近くに家を買った  
という話が相次いでいます。

ですが、そのような動きはまだごく一部ですし、  
必要となれば郊外でももっと便利なところを選ぶに違いありません。  
コロナの影響はここでは限定的といえます。

ちなみに上記の⑤の失敗例は、大きな時代の変化やタイミングという時間軸の問題です。

⑥は面的なエリア市場の変化であり不動産ニーズそのものの問題です。

どちらも資産を放置しておいた結果といえます。

面倒だからといって放置しておくとうるさくないことにならないのです。

## おまけ（私の資産入れ替え編）



おまけです。

これは私の例になります。

資産形成にあたっての参考例になるかもしれないと思い記載いたしました。

私は仕事で不動産業界に 25 年ほど携わっていますが、  
自分で不動産投資運用を始めたのは 10 年前の 2010 年です。

リーマンショック後でしたので、  
不動産価格が安くなっているのはよくわかっていました。

とはいえ、個人で不動産を買うには相当ローンを借りなくてははいけないうえ、  
またサラリーマン大家みたいな言葉もまだありませんでした。  
良い情報もそう簡単には入ってこない時代でした。

知人を頼ってはじめて購入したのは新築のワンルームマンションの 1 室でした。

本業でやっているとはいえ個人で始めたときは、「大丈夫なはず」と思いながらも不安ばかりでした。

通常、私のセミナーなどでは不動産投資にあたり新築のワンルームマンションはおやめなさいとはっきりお伝えしています。  
それは金額が高い上、一度購入時にローンを組んだら最後、  
二度とローンを上回って売却することはできずローンだけが残されてしまうからですが、  
この物件は新築でありながら売主側にもわかりやすい事情があり、明らかに安く売りだされたものでした。

ですが、月々2万円ずつ程度しか増えていきませんので、しばらく経ってからはあまりおいしくないなと感じていました。

その後、3年ぐらい経過したとき、  
アパートを土地から購入して建てるという取り組みにトライしました。  
2014年のことです。

このころは、アベノミクスが始まり、不動産業界に限らず  
日本全体の景気が上向きに転じていたころです。

本業の不動産業界においても新たな採用が増えたり  
ファンドが次々と立ち上がるなど業界全体が好転していました。

私はこのタイミングで所有していたマンション1室を売却してアパートの建築資金に充当しました。

2010年に仕入れて2014年に売る、というタイミングですが、  
これは振り返ってみるととてもわかりやすく値上がり益を得られたと言えます。

無理なときに購入せずに安いときに仕入れ、値上がりした時に売却した、という意味になります。

ではアパートを仕入れたのは無理な時ではなかったのか？と言いますと、それも無理ではなかったといえます。

このあと「サラリーマン投資」「サラリーマン大家さん」の時代が到来します。  
多くの物件が供給され、投資用アパートやマンションの相場は少しずつ上がっていきました。  
2018年夏にスルガ銀行の不正融資問題が明るみに出て銀行の融資体制が厳しくなったのですが、  
振り返るとその1年前ぐらいが価格のピークだったように思います。

私のアパートはというと、2017年の末に売却を済ませて現金化をしました。

今から振り返るとかなりうまいタイミングだったと思います。  
「スルガ」の後には、米国と中国の貿易不均衡問題やコロナの問題が到来していたわけですが、

「平時のときに身構えておくこと」

「平時の時に良いと思ったら行動に出ること」

というのが大事だと思います。

業界に精通している利点はもちろんあると思いますが、  
このようにチャンスをにらんでかなり機動的に動いてきていると思います。

成功のためには「タイミングをうまくつかむ」というアンテナが大事だと思っています。

もちろん次から次にどんどん購入する大家さんもいらっしゃいますし、  
それと比較すれば大したことではないのですが、  
多くを保有することが目的ではないので、そこははっきりと区別しています。

# まとめ 今後につつまして

いかがでしたでしょうか。

まだまだすべてのことをお伝えできておりませんが、

放置しておくことはもったいないことであり、

アンテナを建てておくことが大事だとも言えます。

また、タイミングをとらえて積極的に動くということも

大事だと言えます。

今後ですが、メールマガジンという形でこのような有益な情報を

引き続きお送りしていきます。

このメールマガジンでは、

遠方であって解決や処理が悩ましい首都圏の不動産を解決できる情報をお送りしています。

(例)

- ・叔母が認知症にかかり自宅の面倒を見ていた姪がとった手段とは
- ・首都圏の不動産マーケットの最新事情とは
- ・放置なくて済むようになる「3つ」の要素とは
- ・自宅の売却によって生活再建が叶った元ダンス講師
- ・疎遠で分かれた父から引き継いだ築40年アパートの行く末とは
- ・認知症と後見制度の関係
- ・遠隔でも不動産問題を解決できるようになる最新サービスとは
- ・5人に1人が後期高齢者になるという2025年問題とは
- ・超高齢社会がゆがませる不動産の価値とは

- ・土地活用と不動産投資の違いとは
  - ・自宅を賃貸するのってどうなの？
  - ・サラリーマン大家さんの実状とは
- etc…

その他、オンラインで相談する方法などもお伝えしていきますので、  
ぜひあわせてごらんいただければと思います。

最後までお読み頂きましてどうもありがとうございました。  
引き続きどうぞよろしくお願い致します。

株式会社シーエーシー不動産  
代表取締役 小林 俊広